

<b>Valeurs culturelles traditionnelles et non traditionnelles</b>	
<b>Traditionnelles</b>	<b>Non traditionnelles</b>
Collectivisme et comportement de groupe, liens familiaux forts	Individualisme et liens familiaux distendus
Coopération	Concurrence
Plus chaleureux	Plus grande rivalité
Les dimensions physiques et cachées du message sont dominantes (langage parlé et corporel)	Le message est surtout transmis par des mots (langage écrit)
Croyances religieuses fortement enracinées et pas remises en question	Remise en question des croyances religieuses
Le temps est une continuité (faire plusieurs choses à la fois en prenant le temps nécessaire)	Compartimentation du temps : planifier les rendez-vous et les tâches à réaliser pendant des périodes précises
Tourné vers le présent	Tourné vers l'avenir
Le travail est motivé par le besoin	La motivation du travail et l'ambition
Plus grand spiritualisme	Plus matérialiste
Davantage de patience	Impatience pour changer les choses ou agir
Peut dire une chose et en signifier une autre	Caractère direct
Important de sauver les apparences	Décisions prises en fonction de l'efficacité
La prise de décisions est personnelle	La prise de décisions est impersonnelle

### **Les valeurs non traditionnelles prennent de plus en plus d'importance**

Dans le secteur privé, la rationalisation de l'industrie a rompu les lignes traditionnelles d'approvisionnement. Les vendeurs ne peuvent plus miser sur l'obtention de contrats simplement parce qu'ils entretiennent de bonnes relations avec des amis occupant des postes clés dans d'autres sociétés ou organismes gouvernementaux. L'arrivée de la concurrence étrangère a contraint les acheteurs à prendre leurs décisions avant tout en fonction de l'efficacité. Cette recherche de rentabilité et la privatisation d'un grand nombre de sociétés ont réduit les possibilités de corruption. Cette tendance a encore été accrue par les pressions émanant d'un nombre de plus en plus important de membres de la classe moyenne sophistiquée et d'entreprises étrangères.

Si les relations sont dorénavant moins déterminantes sur les ventes, cela ne veut pas dire qu'un partenaire mexicain éventuel ne prétendra pas entretenir des relations étroites avec des décideurs. Si de telles prétentions peuvent s'avérer exactes, leur influence réelle sur les ventes est souvent exagérée. Il est toujours utile d'être en relation avec un politicien influent, au moins pour prendre pied dans un organisme. Les relations peuvent également aider à mettre en place des alliances stratégiques avec d'autres